

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kemajuan dunia usaha yang kian berkembang membuat setiap perusahaan untuk lebih memperhatikan perkembangan dan kemajuan perusahaannya. Perkembangan dan kemajuan yang dimaksud dapat diukur dari kebijakan yang telah ditetapkan itu, maka perusahaan dapat merumuskan seberapa besar kemajuan yang akan dicapai.

Untuk itu, setiap kegiatan usaha yang bergerak pada bidang produksi barang atau jasa, perlu pengelolaan secara efisien dan efektif dalam rangka mencapai tujuan yang diinginkan, oleh karena itu sangat diperlukan adanya penerapan fungsi manajemen disamping memperhatikan pengaruh dari berbagai aspek. Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan yang beroperasi selalu dihadapkan dengan melihat peningkatan volume penjualan. perusahaan harus memberikan barang yang berkualitas dan harga terjangkau bagi masyarakat ekonomi rendah.

Meningkatkan Volume penjualan merupakan salah satu kegiatan manajemen yang memiliki peran penting karena dalam menunjang kelangsungan perusahaan, terkait dengan pencapaian laba. Sebagaimana diketahui, bahwa dalam rangka pencapaian laba yang optimal, tentunya terlebih dahulu perusahaan harus mampu merebut pangsa pasar (*market share*) lebih besar dan hal ini hanya mungkin tercapai bila perusahaan cukup jeli melihat *need and wants* (kebutuhan dan keinginan) dari konsumen, selain jangkauan tingkat ekonomi masyarakat juga perlu diperhatikan.

Periklanan merupakan bagian dari promosi yang tujuannya antara lain untuk memperkenalkan produk, membujuk, menciptakan kesan, dan memberikan informasi, dengan

periklanan yang tepat maka akan tercapai suatu hasil yang diharapkan dan nantinya dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan.

Salah satu produk yang menjadi kebutuhan konsumen adalah produk semen. Mengingat semakin giatnya kegiatan pembangunan fisik yang dilakukan. PT.Semen Tonasa di Kabupaten Pangkep juga melihat peluang itu sehingga berusaha untuk meramaikan kompetisi tersebut dengan meningkatkan volume penjualan semen kepada konsumen khususnya di wilayah Indonesia timur. Kompetisi yang dihadapi PT.Semen Tonasa di Kabupaten Pangkep bisa dikatakan ketat mengingat ada beberapa perusahaan serupa yang juga merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang tentunya memiliki pengalaman dan pangsa pasar serta *brand* yang telah dikenal di masyarakat.

Untuk hal tersebut PT. Semen Tonasa di Kabupaten Pangkep yang menjadi objek penelitian oleh peneliti. Untuk tetap mempertahankan eksistensinya, usaha yang harus ditempuh perusahaan yaitu sebelum memasarkan produknya, terlebih dahulu mengadakan kegiatan promosi penjualan agar dapat meningkatkan volume penjualan semen. PT.Semen Tonasa di Kabupaten Pangkep merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dibidang penjualan semen di kawasan wilayah Indonesia timur. Dalam hal ini memfokuskan penelitian pada peningkatan volume penjualan semen. Berikut data penjualan PT.Semen Tonasa di Kabupaten Pangkep dalam lima tahun terakhir.

Dalam rangka menghadapi persaingan menuju era pasar bebas setiap perusahaan berusaha meningkatkan volume penjualan untuk itu diperlukan menetapkan suatu strategi pemasaran, sehingga dapat berkembang di tengah situasi persaingan yang semakin ketat, untuk menghadapi persaingan yang terjadi, tidak ada pilihan lain bagi perusahaan berusaha untuk mengenalkan barang atau jasanya kepada pangsa pasar

Pemasaran umumnya dilihat sebagai tugas menciptakan, mempromosikan sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.meningkatkan volume penjualan dalam dunia usaha merupakan inti dari seluruh aktivitas bisnis,tanpa adanya promosi barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan konsumen tidak akan kenal dengan produk yang dihasilkan.

Untuk melakukan promosi tidak terlepas dari biaya yang harus dikeluarkan. Maka dapat memilih media promosi dipilih media yang efektif dan dapat mengenai sasaran yaitu dapat meningkatkan volume penjuala. Jadi disini harus diperlukan antara penentuan harga jual dengan biaya yang dikeluarkan untuk promosi serta mampu mengefisienkan biaya promosi yang sebaik mungkin agar dapat mencapai sasaran yang efektif dimana hasil produksinya dikenal konsumen serta dapat menarik sebanyak mungkin pembeli.

Tabel 1.Perkembangan volume penjualan pada PT.Semen Tonasa DiKabupaten Pangkep dalam Lima Tahun Terakhir (2011-2015)

Tahun	penjualan (Rp)	Persentase peningkatan/p enurunan (%)	ROA (%)	Persentase peningkatan/p enurunan (%)
2011	3.039.863.341	-	10,10	-
2012	3.753.269.551	2,3	8,70	-13,86
2013	4.965.375.235	3,2	8,40	-4,60
2014	5.492.515.275	1,1	8,60	3,61
2015	5.265.963.983	-4	6,30	-22,09

sumber : PT.Semen Tonasa (Persero) Kabupaten Pangkep Tahun 2016

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa persentase perubahan profitabilitas tidak berbanding lurus dengan perubahan volume penjualan. Pada tahun 2011-2012 volume penjualan mengalami peningkatan sebesar 2,3% namun ROA mengalami penurunan sebesar

13,86%. Hal itu terjadi pula pada tahun 2012-2013 dimana penjualan mengalami peningkatan namun ROA mengalami penurunan sebesar 4,6%. Pada tahun 2013-2014 terjadi peningkatan penjualan sebesar 1,1% dan ROA mengalami peningkatan sebesar 3,61%. Pada tahun 2014-2015 penjualan mengalami penurunan sebesar 4% yang menimbulkan penurunan persentase ROA sebesar 22%.

kegagalan suatu perusahaan untuk memasarkan produknya adalah disebabkan oleh kurangnya perhatian perusahaan terhadap keinginan dan kepuasan konsumen karena produsen tidak hanya dihadapkan pada pembuatan produk melainkan juga diperlukan dalam memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen .

Dari fenomena di atas penulis tertarik untuk menguji lebih jauh dengan mengangkat judul penelitian **“Pengaruh volume penjualan semen terhadap profitabilitas pada PT.Semen Tonasa Di Kabupaten Pangkep”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah Bagaimana pengaruh volume penjualan semen terhadap profitabilitas pada PT. Semen Tonasa Di Kabupaten Pangkep Selama Lima Tahun Terakhir (2011-2015)?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini adalah Untuk mengetahui pengaruh volume penjualan semen terhadap profitabilitas pada PT.Semen Tonasa Di Kabupaten Pangkep Selama Lima Tahun Terakhir (2011-2015)

D. Manfaat Hasil Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Sebagai bahan informasi dan masukan bagi pihak perusahaan khususnya PT.Semen Tonasa untuk meningkatkan volume penjualan agar dapat meningkatkan profitabilitas.
2. Sebagai bahan referensi dan perbandingan bagi penulis yang berminat mengetahui lebih banyak mengenai masalah volume penjualan semen
3. Sebagai tambahan wawasan dan ilmu pengetahuan bagi penulis.